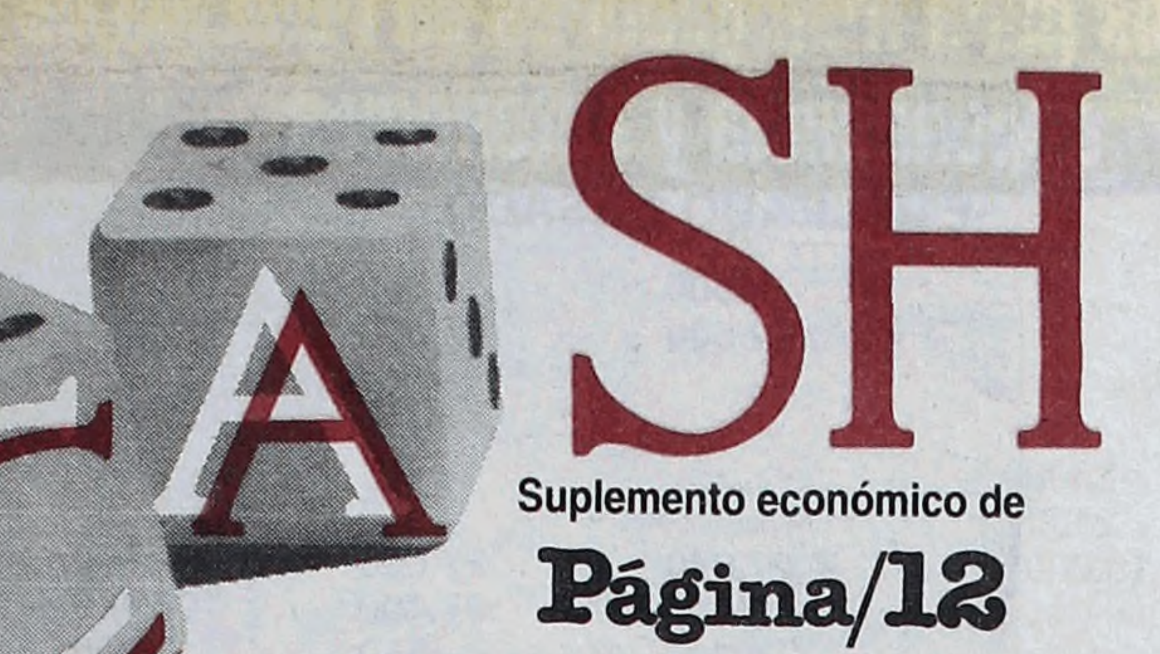
Domingo 31 de diciembre de 1995 Año 6 N° 296



Suplemento económico de Página/12

Argentina es el único país del mundo que exceptúa del impuesto a los dueños de las empresas, a la renta de títulos y al resultado de la compraventa de acciones

COMO GANAR MILLONES Y NO PAGAR UN CENTAVO DE GANANCIAS

Esta semana el Congreso prorrogó por dos años la vigencia de Ganancias, pero mantuvo las desgravaciones que ocasionan que su recaudación sea de las más bajas del mundo





"El impuesto a las Ganancias en Argentina es tan disparatado que hay personas de muy altos ingresos que no pagan prácticamente nada, y no como consecuencia de evasión. Le doy un ejemplo que no me lo contaron sino que lo conozco directamente, porque es un cliente al que yo mismo le hice la declaración jurada. Se trata de una persona que el año pasado tuvo una renta de 6 millones de pesos, pero en su gran mayoría de fuentes que increíblemente están exentas de Ganancias: dividendos de acciones, renta de títulos públicos, resultado de la compraventa de acciones y títulos, renta de obligaciones negociables y cuotapartes de fondos de inversión. Por lo único que pagó fue por los honorarios que cobra como director de un par de sociedades anónimas. Pero en total pagó mucho menos que otros clientes que tienen un ingreso anual que ni siquiera llega a la décima parte de 6 millones de pesos."

El relato de ese absurdo impositivo es de Leonel Roberto Massad, uno de los más prestigiosos especialistas tributarios del país. Además de ser el actual director del Departamento de Tributación de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, en su currículum se destacan el haber conducido la DGI en 1973 luego de 23 años de carrera y la Subsecretaría de Política y Administración Tributaria en 1970. En esta conversación con **CASH** explica las razones por las que el impuesto a las Ganancias –que esta semana fue prorrogado en el Congreso por dos años sin casi modificación– recauda nada más que el equivalente al 2 por ciento del PBI, una proporción muchísimo más baja que en Europa, Estados Unidos y Japón, pero también menor que en Brasil y Chile. "Si se recaudara de Ganancias el 3,5 por ciento del PBI –pasando de 6000 a 10.000 millones por año–, se podría bajar el IVA al 18 por ciento y encima sobrarían 1.000 millones. Pero lamentablemente nadie se calienta por Ganancias."

–¿Por qué?

–Porque no lo entienden. Es el más complejo de los impuestos, y los que tienen poder de decisión política no conocen la técnica.

Ejemplos para trabajadores en relación de dependencia y autónomos

EMPLEADO CASADO

Sueldo mensual neto (1)		2500	5000	10.000	20.000
Total anual neto (1)		32.500	65.000	130.000	260.000
menos deducciones personales					
-ganancia no imponible	4800				
-esposa	2400				
-hijos	2400				
-deducción especial	18.000	27.600	27.600	27.600	27.600
Ganancia neta imponible		4900	37.400	102.400	232.400
Impuesto anual		294	4580	19.700	57.820

EMPLEADO SOLTERO

Sueldo mensual neto (1)		2500	5000	10.000	20.000
Total anual neto (1)		32.500	65.000	130.000	260.000
menos deducciones personales					
-ganancia no imponible	4800				
-deducción especial	18.000	22.800	22.800	22.800	22.800
Ganancia neta imponible		9700	42.200	107.200	237.200
Impuesto anual		582	5540	20.900	59.260

(1) Estos importes están determinados después de haber deducido los aportes jubilatorios, aportes a obras sociales, gastos de sepelio, prima de seguro que cubra el riesgo de muerte, cuotas de cobertura médica, en todos los casos hasta los límites permitidos por la ley.

Fuente: Leonel Massad

–No parece un argumento convincente: Ganancias es complejo en todas partes, y hay países que recaudan mucho más que aquí.

–Hay varias otras causas. Por ejemplo, el gran desorden legislativo y los frecuentes cambios. Existen normas sin reglamentar, hay artículos que sacar, hay artículos que poner, otros que modificar. Pero nadie se preocupa. El texto de la ley se ordenó por última vez en 1986, y desde entonces se modificó 16 veces pero nunca se volvió a ordenar el texto. Eso dificulta la comprensión, el estudio, la aplicación, la fiscalización, etc.. Para colmo, los funcionarios no denotan interés en cobrar Ganancias. Mucho IVA, pero Ganancias no existe.

–¿Por qué?

–Intuyo que el IVA es más fácil de controlar: las boletas de crédito por las compras, de débito por las ventas, y listo. Incluso le dan más bolilla a impuestos que recaudan menos que IVA. Cuando (Ricardo) Cossio era el director de DGI, solía invitarme para que lo critique. Una vez le señalé que en un período determinado la DGI había publicado once páginas de avisos en diarios para Bienes Personales y nada más que tres páginas y media para Ganancias, siendo que recaudan 200 millones por año de Bienes Personales y 6000 de Ganancias.

–¿Cossio qué respondió?

–Me dio la razón.

Aunque usted no lo crea

—Dijo que había varias otras causas. ¿Cuáles?

–Este es el único país del mundo donde los dividendos que distribuyen las empresas están desgravados.

–Las empresas pagan el 30 por ciento...

–Las empresas sí, pero los dueños no pagan nada de lo que reciben de dividendo por sus acciones.

–¿Es decir que, por ejemplo, Macri, Amalita o Pérez Companc, no pagan Ganancias por la renta de sus acciones?

–Aunque usted no lo crea. Si, por ejemplo, Sevel tiene 100 de utilidades, paga 30 de Ganancias. Pero si distribuye los 70 restantes a sus accionistas, éstos no pagan nada.

–¿Desde cuándo eso es así?

–Desde el 29 de octubre de 1962, cuando se dictó el decreto ley 11.452. Los radicales corrigieron ese absurdo en 1985, pero al año y medio reinstauraron la desgravación. Este gobierno también eliminó la desgravación, pero (Carlos) Tacchi volvió a ponerla.

–¿Cómo es en otros países?

–En ningún otro país es como acá. La doctrina universalmente aceptada sostiene que el impuesto a las Ganancias que pagan las empresas se traslada de alguna manera a los precios, y es por eso que también gravan a los accionistas. Argentina es la única excepción. Pero no es esa la única desgravación inconcebible.

–¿Qué otras?

–También estan exentos de Ganancias la renta de obligaciones negociables, de títulos públicos, de fondos comunes de inversión, lo mismo que el resultado de la compraventa de esos activos financieros. Nuevamente, Argentina es caso único: no busque otro país porque no lo va a encontrar.

–¿Entonces es posible que una persona con altísimos ingresos como accionista o derivados de negocios financieros no pague Ganancias?

–Por supuesto. Un cliente mío que el año pasado tuvo ingresos por 6 millones... pagó menos que un profesional que ni siquiera llega a la décima parte de esa cifra. Mi propuesta es que reduzcan del 30 al 25 por ciento la alícuota para las empresas, pero que graven los dividendos distribuidos.

¿Y la política?

—¿Por qué cree que estos absurdos siguen existiendo?

–Lo mismo me pregunto. Hablé con los asesores de (Hugo) Gaggero, y creo que tienen intención de modificar el impuesto.

–¿Está convencido?

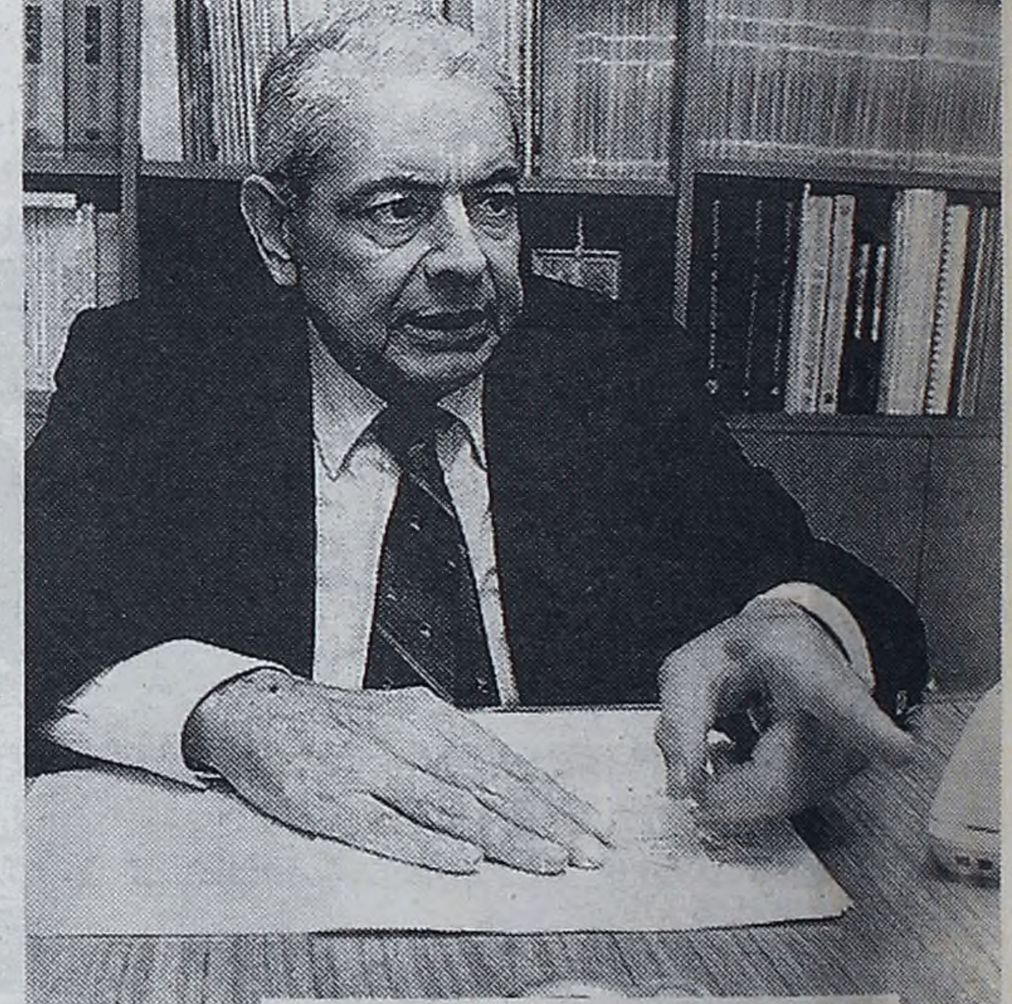
–No estoy convencido de nada. Por decir lo que digo a veces me tildan de comunista. No se dan cuenta que mis propuestas son más suaves que la realidad tributaria en Estados Unidos.

–Considerando quiénes se benefician de las desgravaciones, ¿no cree que la causa es política?

–Ciertamente lo político tiene una influencia innegable.

–Acaso si se aumentase la recaudación de Ganancias de 6.000 a 10.000 millones por año, ¿esos 4.000 no provendrían del bolsillo de los más ricos?

–No sólo de ellos (ver recuadro), aunque seguramente se verían perjudicados.



Cómo es el impuesto

Para las empresas

- Las sociedades anónimas pagan el 30 por ciento del resultado neto

Para los individuos

- A partir de 1996 la escala de alícuotas va del 6 al 30 por ciento
- La tasa del 30 por ciento grava las ganancias que exceden los 120.000 pesos anuales
- A partir de 1996 los autónomos no pueden deducir gastos de automóvil, y además se establecieron topes para las deducciones por gastos de representación
- Ver planilla con ejemplos

- El impuesto a las Ganancias recauda en Argentina unos 6.000 millones de pesos anuales, equivalentes al 2 por ciento del PBI. En los países europeos esa proporción no baja del 10 por ciento. En América latina promedia un 4 por ciento. En Brasil un 5 por ciento y en Chile el 7.
- Argentina es el único país del mundo donde los dueños de las empresas no pagan Ganancias por lo que reciben de dividendos de sus acciones.
- También es el único país del mundo donde están exentos de Ganancias la renta de títulos, de obligaciones negociables y el resultado de la compraventa de acciones y títulos.
- Tampoco se paga Ganancias por los rendimientos de plazo fijo y caja de ahorro.
- La alícuota máxima que pagan los más ricos es del 30 por ciento. En EE.UU. es el 40, en Canadá, Japón, Grecia y Turquía el 50, en Brasil el 35 y en Chile el 45 por ciento.

Anécdota en japonés

"Para ilustrar lo absurdo del impuesto a las Ganancias en este país siempre cuento lo que me pasó una vez mientras exponía sobre las características del sistema tributario argentino durante un simposio internacional. De pronto veo que un japonés empezó a pelearse con su traductor. El japonés se quejaba de que el traductor decía cualquier cosa, hasta que se convenció de que lo que escuchaba era exactamente lo que yo estaba exponiendo. Le resultaba tan increíble que culpaba al traductor."

Plazos fijos y cajas de ahorro

"Los intereses de plazos fijos y cajas de ahorro tampoco están gravados por Ganancias. Eso era razonable en épocas de alta inflación, porque solía ocurrir que los rendimientos eran menores al aumento de precios, es decir que no había un interés en términos reales. Pero ahora que la inflación es muy baja, se podría gravar por ejemplo la mitad del rendimiento para garantizar que se está cobrando sobre el interés real."

Patente de idiotas

"En Argentina sacamos patente de idiotas porque permitimos que otros países cobren lo que podríamos cobrar nosotros. Se lo explico con un ejemplo. Si una empresa estadounidense tiene una filial en Argentina, también tiene que pagar Ganancias en EE.UU., pero el gobierno le permite deducir lo que paga en el extranjero. Lo que ocurre es que la alícuota en Argentina es 30 por ciento y en EE.UU. de casi el 40 por ciento, con lo cual la diferencia la embolsa el fisco norteamericano. Nosotros podríamos subir la tasa y la recaudación, y para la empresa sería indiferente."

¿Olvido o perdón?

"El 13 de abril de 1992 se estableció el concepto de *Renta Mundial*, por el cual las empresas argentinas que hagan negocios en el exterior también tienen que pagarle a la DGI impuesto a las Ganancias. Pero como esa modificación nunca se reglamentó, no sirve para nada. No se sabe si hay que pagar cuando se gana, sólo si esas ganancias son repatriadas, si se distribuyen como dividendos, etc. Es otro ejemplo de la poca importancia que el gobierno le atribuye a este impuesto."

ALICUOTAS

–¿Dónde está el agujero mayor en Ganancias?

–En personas físicas. Los mínimos no imponibles deberían ser más bajos. Para un soltero no debería ser mayor a 1.000 pesos. Con ingresos mensuales de 1.100 pesos se debería pagar 6 por ciento sobre los 100 de excedente.

–Con 1.100 pesos apenas se puede subsistir.

–En un país donde hay tantos desocupados, tantos jubilados con haberes ínfimos, y tanta gente que gana de 300 a 700 pesos, si el Estado no es capaz de cobrar 6 pesos mensuales a los que cobran más de 1.000 estamos perdidos.

–¿No sería más equitativo que la recaudación adicional provenga de gente con altos ingresos?

–Eso es lo fundamental, pero no es lo único.

–Teniendo en cuenta que las alícuotas para personas físicas es en muchos países bastante más alta que el 30 % que rige aquí (ver cuadro), se podría pensar en subir la tasa máxima que grava a los mayores ingresos a, por ejemplo, el 50 por ciento.

–Hay límites. Llega un punto en que una tasa demasiado alta desincentiva el trabajo. Si a un cliente le cobro 1.000 y sé que 500 los voy a tener que pagar de impuestos, quizás no tome el trabajo. Es lo que se llama sustitución por el ocio. Las tasas altas son lujos que se pueden dar los países desarrollados.

Una vuelta por el mundo

Alícuota del impuesto a las Ganancias

	A las empresas (tasa en %)	A los individuos (tasa máxima en %)
EE.UU.	35	39,6
Canadá	29	49,5
Alemania	45	53
España	35	53
Francia	33	56,8
Gran Bretaña	33	40
Grecia	35	50
Italia	36	50
Portugal	36	40
Turquía	25	50
Australia	39	47
Japón	37,5	50
Brasil	49	35
Chile	15	45
Colombia	30	30
Costa Rica	30	25
México	34	35
Panamá	34	30
Perú	30	30
ARGENTINA	30	30

Fuente: Ernst & Young: **Worldwide corporate tax guide 1995**, para empresas
Worlwide personal tax guide 1992, para individuos, con actualizaciones de Enrique Jorge Reig basadas en **International Bureau of Fiscal Documentation** y **Taxation in Latin America**

ECONOMISTAS



USINA DE (DE)FORMACION

(Por Marcelo Mastellanes) Un grupo de estudiantes de la carrera de Licenciatura en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA ha provocado recientemente un hecho inédito: luego de una serie de asambleas ha elaborado un documento denominado *Propuestas para un programa de estudios de la Licenciatura en Economía*. El documento, por demás coherente, fundamentado e impecablemente redactado, abarca los planos institucional, pedagógico y académico. No obstante, su fuerte es, sin duda, el conjunto de críticas en torno de lo académico, y es allí donde más distancia opone al actual proyecto de reforma de las autoridades de la facultad, así como a la idea de que de la formación universitaria en economía la hacen quienes dirigen la Carrera y su respectivo Departamento.

El ánimo que inspira el documento es político en su sentido más noble: la organización de la sociedad y el rol de la universidad. La crítica se resume en que los economistas de la mayor universidad pública no están siendo formados con espíritu crítico ni en el pluralismo teórico. Y es allí donde la crítica desde lo político se aúna con la académica: en realidad son sólo una. Esa falta de pluralismo teórico y de formación crítica y el apego al dogmatismo inhiben las futuras potencialidades de los economistas en su relación con toda la sociedad. La parcialidad que denuncian no es ingenua.

Sorprenden felizmente por los fundamentos filosóficos y la crítica epistemológica con que esta propuesta fue elaborada. Pero más allá de ello, que merecería un comentario aparte, sobresale el hecho de que ponen sobre el tapete una situación *previa* a todo debate económico entre oficialismo y oposición: la (de)formación misma de los economistas de todos los grupos políticos. Cuestión esencial para explicar la coexistencia de una gran fortaleza hegemónica liberal en el oficialismo con una generalizada debilidad "técnica" de las dos principales oposiciones.

No obstante, respecto de los análisis económicos del progresismo opositor, cabe ante todo destacar un avance nada menor: desde sus distintas expresiones se percibe cada vez más un consenso sobre la imposibilidad de hablar de economía por fuera de la política. Es un avance porque apunta a destruir los cimientos básicos de la ortodoxia liberal económica. En particular, la pretendida ambición científica –en realidad ideológía pura– del liberalismo económico de crear categorías de análisis que oculten el carácter social, político e histórico de las relaciones sociales capitalistas. Es decir, por ejemplo, el desempleo y la pobreza pertenecerían a la *rerum natura*, a la naturaleza de las cosas de la cosmogonía liberal económica. Hasta aquí el avance que, por su parte, la propuesta antes citada pretende profundizar. Con respecto a las fragilidades del análisis opositor, pueden señalarse dos:

1) Por un lado la visión tecnocrática según la cual la acumulación de hegemonía sería de naturaleza esencialmente técnica. Se trata entonces de ver quién pela el mejor programa económico, operando variables económicas que no exijan cirugía mayor. Este fetichismo del "plan alternativo", pensado en términos exclusivamente tecnoburocráticos, es irreconciliable con el avance antes citado. Es una pelea perdida de antemano, que además refuerza al adversario, como la mayoría de los debates televisivos lo demuestran.

2) La otra fragilidad, recíproca de la anterior y también reñida con el avance, consiste en que pareciera que sólo se trata de acumular políticamente, sin tiempos, grupos sociales, modelos, alianzas políticas, referentes internacionales, etc. Sin todo eso que puede hacer que, ante la sociedad, un programa alternativo pueda ser creíble.

En suma, no nos parece violentar demasiado las causalidades si remitimos tanto la poderosa hegemonía económica liberal oficialista como la impotente capacidad alternativa de las dos principales oposiciones a la mayor usina de economistas. ¿No es allí, en la carrera misma de economía, donde se consolida el poder de unos y la debilidad de otros?

¿Habrá que exigir juramento hipocrático a los economistas, o simplemente reexaminar, democrática y participativamente, los programas, materias y teorías que nos (de)forman? Pareciera ser que es esa última alternativa la que defiende un grupo de estudiantes de la carrera de economía que se resisten a ser verdugos sociales –cómplices o involuntarios–, retomando aquel espíritu aristotélico en donde la economía debía estar al servicio del buen vivir de la *polis* y de sus ciudadanos.

Propuesta

Como resultado de ocho meses de trabajo en comisiones y asambleas, *un grupo de estudiantes de economía de la UBA elaboró una propuesta* para modificar el plan curricular. Entre otros puntos, se destacan:

✓ Sin negar la necesidad de ciclos finales de especialización, el núcleo debe ser el estudio crítico de las diferentes teorías económicas.

✓ Introducir materias de fundamentos filosóficos, epistemológicos e históricos de la economía.

✓ No proponemos el reemplazo del actual monismo teórico neoclásico-neokeynesiano por una o varias corrientes alternativas. Más aún, no convalidaríamos un nuevo programa donde el paradigma hoy vigente sufra el olvido que ahora impone a las corrientes marginadas.



(Por David Cufré y Claudio Zlotnik) "La realidad es que me resulta sumamente complicado, por no decir imposible, estar a las nueve de la mañana en algún lugar porque duermo hasta cerca del mediodía. Pero son las tres de la madrugada y estoy trabajando a full", explica Roberto Lázzari, gerente de marketing para América latina de Lotus y dueño de la consultora VAka Co., un trabajador hogareño de 26 años que hace un lustro comprendió que la mejor forma de adaptarse al mercado laboral era mediante un régimen de gran flexibilidad, que le dejara espacio para el desarrollo personal. La historia se repite por cientos de miles en el mundo y, poco a poco, aunque cada vez con mayor velocidad, también en la Argentina. *Gerentes que se sienten encorsetados en la oficina y desean trabajar en horarios de mayor rendimiento personal y con más comodidad; diseñadores gráficos, periodistas, abogados, economistas, expertos en sistemas y otros profesionales que instalan la oficina y brindan servicios a empresas, ahorrándose así tiempo y dinero.* Es la nueva tenden-



DE L

cia mundial en lo referente al trabajo. Con el *teletrabajo* (o en inglés, *telecommuting*) legiones de empleados en relación de dependencia o trabajadores autónomos le dicen "hasta luego" a la oficina y, como hace tres siglos, cuando el capitalismo comenzaba a dar sus primeros pasos, desempeñan su actividad laboral en el hogar.

Sin embargo, existen un par de diferencias importantes con respecto a los ya remotos tiempos de la Revolución Industrial. Aquellos trabajadores eran artesanos que se valían de rústicas herramientas para producir un bien. Los teletrabajadores, en cambio, utilizan tecnología de punta y desarrollan servicios de tipo "intelectual", más emparentados con el mundo de la velocidad y la información que reina a cuatro años del 2000.

"Trabajo con una computadora (es suficiente con un modelo standard), conectada al teléfono mediante el módem y recibo la información de las empresas que me contratan a través del correo electrónico de Internet. Mientras tanto, puedo estar regando las plantas o preparando el almuerzo", cuenta Griselda Cordes, encargada del servicio de prensa de las compañías de productos informáticos Hewlett Packard y SAP, y de la consultora Gartner Group. "Proceso el material, lo adapto al medio local y después lo distribuyo entre los medios. A muchos periodistas que tienen correo electrónico les envió las gacetillas por la computadora y de esa manera me ahorro el viaje", relata Cordes, que además aporta una reveladora experiencia acerca del crecimiento vertiginoso del trabajo a distancia y la utilización de recursos informáticos en la Argentina. "Hace cuatro meses –señala– realicé una encuesta entre los periodistas con los que habitualmente trabajo, que serán alrededor de sesenta, para saber quiénes tenían correo electrónico. En ese momento eran siete; hoy ya son veinticinco."

CUANTO SE AHO

Sin dudas, el principal motivo para
tación del teletrabajo es la reducción d
to para quienes desarrollan sus tareas d
como para las empresas.

De acuerdo con un relevamiento
CASH entre un grupo de teletrabajado
dientes, el ahorro promedio por trab
de unos 1000 pesos mensuales. El cál
considerar que cada uno de ellos evita
quiler de oficina ($ 500); traslados ($
fueras del hogar ($ 120); estacionami
guardería ($ 300), además de vestuari
Como contrapartida, el teletrabajador
tiene un gasto extra en teléfono y elec

TELETRABAJO

la Argentina ya hay
s de medio millón de
sonas que trabajan en
casa gracias al fax, la
rmática y el módem.
su mayoría son
fesionales
ependientes, pero ya
y algunas grandes
presas que se suman
a moda.

YENDO A OFICINA AL LIVING

La empresa Xerox también advirtió fenómeno hace tiempo, y después de ectuar un profundo relevamiento erca de las condiciones del mercado gentino, lanzó a la venta, en setiem-e último, toda la línea de productos cesarios para armar la "oficina per-nal": computadoras, faxes, impreso-s y fotocopiadoras. Si bien en el país davía no existen estadísticas oficiales erca del trabajo domiciliario, Guiller-o Graselli, analista de marketing de erox, confió a **Cash** que las estima-ones de la compañía indican que "en-e el 5 y el 7 por ciento de la Población onómicamente Activa (PEA) traba-en su casa total o parcialmente". Es cir, entre medio millón y 800 mil per-nas. Entre ellas deben contarse a los uipos de ventas de varias empresas, e después de concretar algún nego-o transmiten inmediatamente la infor-ación a la compañía a través de la mputadora portátil. Es el caso de Al-rgatas, cuyos vendedores ahorran empo y viáticos con este sistema. merican Express es otra de las empre-s que implementará casos piloto en el ea de ventas a partir del '96. "En Es-dos Unidos hace tiempo que se ma-jan con teletrabajadores y los resul-dos son excelentes", informó la en-rgada de relaciones públicas de la en-dad, Carolina Martins.

Sin embargo, aún pueden contarse n los dedos los casos de empresas ar-entinas que se vuelcan al trabajo a dis-ncia. Básicamente, el grueso de tele-abajadores en el país está compuesto r profesionales que deciden trasladar la oficina al hogar y brindar desde allí el servicio a eventuales contratistas. "La incorporación del telecommuting por parte de las compañías no es simple. La decisión se enmarca en un plan estratégico que debe estudiarse a fondo y que requiere el asesoramiento de una consultora", remarca Graselli, quien asegura que por el momento resulta más sencillo para un trabajador independiente tomar la determinación de mudar la oficina al living.

"Acá el teletrabajo se ve como una moda, no como una herramienta. Por eso las empresas todavía desconfían de mandar a sus gerentes a la casa", arriesga Lázzari, y añade: "En Estados Unidos las estructuras son mucho más flexibles porque cada compañía sabe cuál es el eje central de su actividad. Y la plana gerencial tiene otra actitud. Todos trabajan en equipo". Además, subraya el teletrabajador del barrio de Belgrano, en aquel país "las empresas se concentran en un objetivo, por ejemplo desarrollar software, y todo lo demás lo delegan. No pierden tiempo en cosas que puede hacer otro y mejor que ellas. Por ejemplo el marketing o el armado de una exposición o cualquier otra cosa".

Según indicaron a **Cash** varios empresarios locales, una de las desventajas que advierten en el teletrabajo es la pérdida de control, tanto sobre los gerentes que abandonan la oficina, como de los empleados que se quedan sin nadie a cargo. "Pero eso es un error", insiste Lázzari. "El tema es que toda la estructura de la compañía debe adoptar un plan de telecommuting. Entonces cada uno es responsable de cierto número de objetivos y debe cumplirlos. Y la forma específica de control sobre los teletrabajadores es atender a su rendimiento, no a la cantidad de horas que trabaja o si lo hace de día o de noche."

"Yo me río porque mucha gente me dice: `Vos sí que la pasás bien. Te quedás en tu casa, en chancletas y mirando televisión'. La verdad es que la tele recién la prendemos –trabajo con mi marido– cerca de medianoche, cuando terminamos de hacer todo. Y muchas veces tenemos que quedarnos hasta cualquier hora para terminar algo y al día siguiente nos llaman por teléfono a las 7 de la mañana, porque esa es la oficina, el lugar de trabajo", desmitifica Cordes la creencia general sobre las supuestas ventajas de comodidad y autonomía ilimitadas. "Además, cuando te agarrás una gripe como estás en tu casa, seguís trabajando. En cambio, si tuvieses que ir a la oficina no te levantás de la cama", agrega Lázzari. "También perjudica un poco la relación familiar y social. Es frecuente que nos llamen amigos a las 9 de la noche para salir y no podemos porque al día siguiente hay que entregar algún laburo. Es muy fácil terminar convirtiéndose en un adicto al trabajo. Por eso hay que poner límites. Pero es complicado, por lo menos hasta que uno logra acomodar las cosas para hacer compatible el trabajo con la vida personal", indica Cordes.

Sin embargo, ambos aseguran que en el balance general los beneficios del trabajador hogareño se imponen a las desventajas. Y los enumeran: fuerte reducción de costos, más flexibilidad en la vida personal y mayor productividad. Al respecto, un paper de Xerox, basado en la consultora norteamericana Link Resources Corp., sostiene que los teletrabajadores "rinden" un 20 por ciento más que un empleado convencional, dado que están más cómodos y pueden acomodar mejor los horarios.

OTRA CAMPANA

Estas son las conclusiones de una reciente investigación sobre el teletrabajo elaborada por dos alumnas de cuarto año de la carrera de Ciencias de la Comunicación de la UBA, Gabriela Arias y Dolores Chiappe.

Más rápido, más cómodo, más barato, más eficiente, más productivo, más seductor. Con estos ingredientes no es difícil comprender por qué la idea de abandonar la oficina y hacer del hogar un bunker donde trascurra toda la vida puede fascinar a tantos. La vieja idea del progreso y de la autonomía parece recobrar nuevos bríos, de la mano del mismo recurso empleado por el capitalismo a lo largo de dos siglos: la racionalización del trabajo y el desarrollo tecnológico. Pero el fenómeno del teletrabajo pone en la mira a los sectores más altos de la escala social, aquellos que tuvieron más y mejor acceso a una preparación que les permite competir con ventajas por los lugares de privilegio. Computadoras, satélites, Internet, y café virtual. Se viene la TV interactiva y la superautopista de la información. Los ojos de millones de personas brillan ilusionados, con la misma intensidad con que el ecologista Murray Bookchin describía para la muestra "Nuevo Mundo del Mañana", celebrada en Nueva York en 1939: "Las máquinas nuevas, como las obras de arte, eran objeto de exhibiciones que no sólo concitaban la atención del experto en futurismo... sino además la del público en general. Las utopías populares norteamericanas se veían plasmadas en monumentales imágenes tecnocráticas; corporativizaban el poder, el control de la naturaleza y el gigantismo físico". Como todos sabemos, aquel sueño tecnológico finalizó en Hiroshima y Nagasaki, y en replanteos profundos acerca de los límites que deben imponerse a la ciencia y a la técnica. Es de esperar ahora –en medio de tanta euforia informática– que no sea alguna catástrofe atómica la que venga, de nuevo, a hacer trizas las fantasías de millones de personas.

Sin duda, los cimbronazos que mueven las estructuras económicas y sociales en los últimos años –pensemos en la caída del Muro de Berlín y en el fenómeno de la globalización–, sumados a los impactantes avances tecnológicos, hacen suponer que algo nuevo está madurando. Sin embargo creemos que es importante no perder de vista la cosmovisión que diseña los nuevos rumbos. De lo contrario, resultará muy complicado escapar a la idea de que más rápido, más cómodo, más barato, más eficiente y más productivo, es lo mejor.

COMO ES EN EUROPA Y EN LOS ESTADOS UNIDOS

En los Estados Unidos, donde el teletrabajo es una realidad desde hace casi una década, los empleados hogareños llegaron a los 39,2 millones en 1995, según un estudio de la consultora norteamericana Link Resources Corp. Ese informe proyecta que para el año 2000 los teletrabajadores serán 57 millones. Como en la Argentina, la mayoría de ellos son profesionales independientes. Sólo 6,3 millones mantuvieron una relación de dependencia con sus compañías.

El fenómeno también se expande por Europa: el 5 por ciento de las empresas ya cuentan con empleados a distancia, lo que equivale 1,2 millón de personas, según informó la Convención de Teletrabajadores Europeos que sesionó por primera vez a mediados de noviembre en Madrid. Además se proyectó que en el año 2000 aquella cifra se inflará hasta los 10 millones de personas. La proporción indica un espeluznante crecimiento del 83 por ciento.

Entre las conclusiones del congreso se destacaron las virtudes de esa modalidad de empleo en favor del cuidado del medio ambiente, al reducirse la cantidad de personas que deben movilizarse en automóvil hasta su empresa, y del aprovechamiento de aquellos que, por alguna causa, no pueden trasladarse.

RRA

implemen
costos, tan
sde el hoga

alizado po
res indepen
r en casa e
ulo surge d
pagar un al
0); comida
nto ($ 100)
y tintorería
dependient
icidad.

El Buen Inversor

CLAVES PARA 1996

Los financistas están arriba de una ola de optimismo que baña a toda la city. Están seguros de que la economía volverá a crecer, que no habrá problemas en el frente fiscal y que el escenario financiero internacional continuará siendo favorable para los mercados emergentes.

(Por Alfredo Zaiat) La historia que ha empezado a escribirse en el mercado bursátil es conocida. El crecimiento de las cotizaciones entusiasma a los financistas, que eufóricos se lanzan a pronosticar un período de bonanza y de ganancias crecientes. Ya adelantan que el primer trimestre de 1996 será extraordinario para los activos de riesgo, ocupando las acciones el centro de la escena. Algunos *brokers* son más audaces y se juegan a un boom bursátil más prolongado. Por caso, Peter Treadway, analista del banco de inversión Smith Barney, afirmó en el último informe de esa firma de Wall Street que en los próximos dos años el mercado bursátil argentino "tendrá la misma valuación –o una más elevada– que la plaza chilena en la actualidad. El promedio del valor libro de las acciones del MerVal es 1,4, mientras que el del índice líder trasandino IPSA es de 2,6. Entonces, el MerVal se debería ubicar en 896 puntos (el jueves terminó a 519), por encima del récord histórico de 890 del 2 de junio de 1992".

Treadway abrió así la puerta a la difusión de pronósticos arriesgados. A partir de ahora los operadores se precipitarán a distribuir entre sus clientes metas de crecimiento de los papeles cada vez más ambiciosas, alentando una renovada ilusión de ganancias fáciles. La burbuja especulativa ha empezado a inflarse con el optimismo que inunda a la city. La mayoría de los financistas está convencido de que la economía argentina está saliendo de la recesión y que ha recuperado la solvencia fiscal. Por ese motivo, los operadores han estado apostando fuerte en la plaza de acciones y títulos públicos. Sin embargo, los indicadores de actividad económica y de recaudación impositiva aún no muestran signos de recuperación.

Pero a los corredores no les importa que las frías estadísticas sigan mostrando una situación recesiva. Ellos están seguros de estar en lo correcto porque piensan que la economía volverá a crecer, y destacan que precisamente el resurgimiento del mercado bursátil está adelantando ese favorable panorama económica para 1996. El regreso de capitales especulativos los anima a estimar una inminente reactivación.

Para que ese anunciado recorrido ascendente de los papeles no quede trunco los financistas destacan una serie de factores que deberían jugar a favor. Consideran que resulta indispensable para que el mercado siga sostenido la continuación del matrimonio por conveniencia Menem-Cavallo. En el aspecto económico, aconsejan monitorear la marcha de las cuentas fiscales, la tendencia de los depósitos y la actividad industrial. Y en el frente externo, además de un escenario internacional de tasas de interés en descenso, destacan el papel importante que juega para el desarrollo de las cotizaciones la suerte del plan económico brasileño. Todas estas son para los *brokers* las claves para 1996, año que para ellos está predestinado a cosechas de abultadas ganancias en la Bolsa.



TASAS

	VIERNES 22/12 en $	VIERNES 22/12 en u$s	JUEVES 28/12 en $	JUEVES 28/12 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,8	7,4	9,0	7,3
a 60 días	10,1	8,2	11,0	7,7
Caja de Ahorro	3,5	2,6	3,7	2,7
Call Money	7,5	6,5	7,5	6,5

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

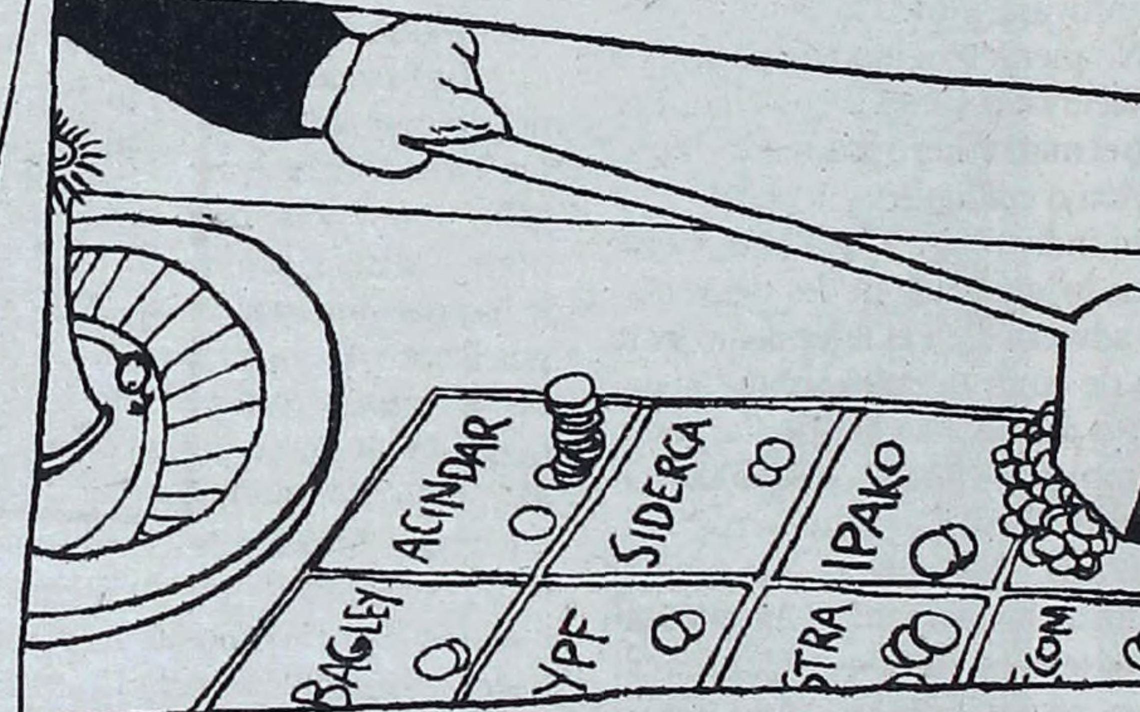
INFLACION

(en porcentaje)

Diciembre	0,2
Enero 1995	1,2
Febrero	0,0
Marzo	-0,4
Abril	0,5
Mayo	0,0
Junio	-0,2
Julio	0,5
Agosto	-0,2
Setiembre	0,2
Octubre	0,3
Noviembre	-0,2
Diciembre(*)	0,2

(*) Estimada
Inflación acumulada diciembre de 1994 a noviembre de 1995: 1,7%.





LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 26/12	12.722
Depósitos al 22/12	
Cuenta Corriente	3.259
Caja de Ahorro	2.996
Plazo Fijo	4.441
	en u$s
Reservas al 26/12	
Oro y dólares	15.146
Títulos Públicos	2.459

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 22/12	Jueves 28/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	0,71	0,71	0,0	13,6	-20,7
Alpargatas	0,51	0,525	2,9	23,5	-23,9
Astra	1,83	1,85	1,1	8,8	14,8
Atanor	2,35	2,39	1,7	14,9	44,9
Celulosa	0,39	0,34	-12,8	-6,1	1,5
Ciadea (Ex Renault)	5,00	5,20	4,0	20,9	-20,8
Comercial del Plata	2,66	2,65	-0,4	9,1	3,9
Siderca	0,908	0,97	6,8	15,2	36,3
Banco Francés	9,00	8,85	-1,7	17,0	57,2
Banco Galicia	5,35	5,20	-2,8	5,1	55,5
Indupa	0,615	0,61	-0,8	0,0	10,9
Ipako	3,80	3,75	-1,3	-6,7	-7,8
Irsa	2,40	2,52	5,0	17,2	-4,3
Molinos	8,05	8,20	1,9	5,8	49,5
Pérez Companc	5,14	5,30	3,1	12,0	55,6
Telefónica	2,75	2,70	-1,8	10,7	9,3
Telecom	4,80	4,72	-1,6	10,5	0,8
T. de Gas del Sur	2,50	2,41	-3,6	11,6	41,5
YPF	21,55	21,50	-0,2	10,5	5,8
Central Puerto	3,75	3,80	1,3	9,5	-18,1
INDICE MERVAL	517,20	518,96	0,3	9,9	12,7
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**0,1**	**7,9**	**2,4**

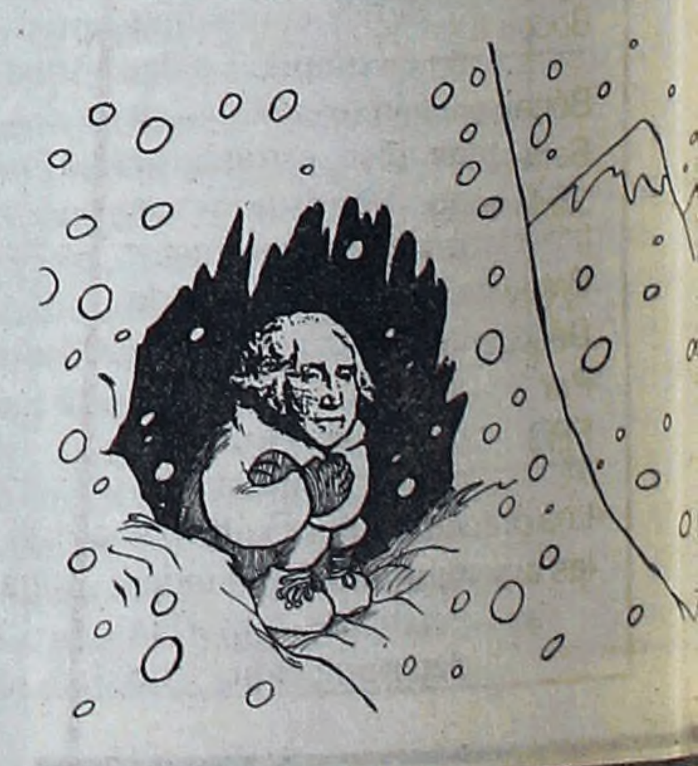
DOLAR



(cotización en el Banco Nación)

Viernes ant.	1,0015
Lunes (*)	–
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes (*)	
Variación en %	–

(*) Feriado



ME JUEGO

ERNAN BULLRICH
Gerente Financiero de ARGEMOFIN CIA. FINANCIERA.

–¿Qué pasará en el mercado financiero y bursátil en 1996?

–Pienso que el sistema financiero se estabilizará, al tiempo que se registrará una interesante suba de valores bursátiles. Las acciones y bonos tienen buenas chances de mejorar sus cotizaciones. Por otro lado, la economía argentina crecerá un 3 por ciento. Por lo tanto, en ese escenario no se presentarán dificultades para cerrar las cuentas fiscales y externas.

–¿En qué basa su optimismo?

–Mi optimismo no es muy fuerte. Sólo hay que observar el movimiento que están teniendo los mercados financieros internacionales en los últimos meses para tener expectativas de una mejora de la situación. Por otro lado, vale recordar que la economía argentina pudo superar con relativo éxito el colapso financiero regional de 1995. Entonces, esa situación empezará a jugar a favor del mercado a partir de 1996. En la práctica, esa corriente positiva ya ha empezado a sentirse a fines de 1995. Soy optimista con la evolución de las acciones, ya que descuento que Argentina crecerá un 3 por ciento. La reactivación económica empezará a reflejarse en los balances de las empresas, en especial en aquellas que muestren potencialidad de ganancias crecientes. Creo que las acciones tendrán mejor recorrido que los bonos, teniendo en cuenta las actuales paridades.

–¿Cuál va a ser la mejor inversión de 1996?

–Tomando el año punta a punta creo que la Bolsa será la mejor inversión, aunque hay que ser selectivo en la elección de las acciones.

–¿Qué acciones le gustan?

–Empresas con liquidez que hayan terminado su proceso de transformación y que estén participando en un sector con potencialidad de crecimiento. Por ejemplo, YPF y también las otras petroleras, algunas empresas del panel general como las del sector de la construcción y Aluar.

–¿Qué están haciendo los inversores extranjeros?

–Están participando activamente en el mercado. Se observó un importante ingreso de capitales en diciembre. Esos fondos están retornando a la plaza local por una serie de factores: Argentina siguió cumpliendo sus compromisos en un año difícil, ha descendido la tasa de interés internacional y los fondos de inversión están buscando rentas atractivas en mercados emergentes. Y Argentina esta mejor posicionada que otros mercados de la región.

–¿La tasa de interés internacional seguirá bajando?

–Los clientes del exterior de la financiera creen que esa tendencia continuará. Es abundante la liquidez internacional, lo que presupone que la tasa seguirá en el actual nivel o para debajo. Ese es un factor relevante pero no el único, ya que durante el efecto tequila no importaba el nivel de la tasa, sino que Argentina pudiera mostrar su solvencia fiscal.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO Viernes 22/12	Jueves 28/12	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	87,50	87,00	-0,6	17,2	59,6
Bocon I en dólares	96,50	97,30	0,8	9,3	28,9
Bocon II en pesos	63,50	63,00	-0,8	27,3	62,6
Bocon II en dólares	76,50	77,25	1,1	13,2	26,6
Bónex en dólares					
Serie 1987	97,30	98,00	0,7	0,0	7,4
Serie 1989	92,80	93,00	0,2	0,0	7,0
Brady en dólares					
Descuento	65,000	64,750	-0,4	8,4	5,1
Par	56,500	56,500	0,0	10,5	32,2
FRB	71,000	70,500	-0,7	10,2	11,2

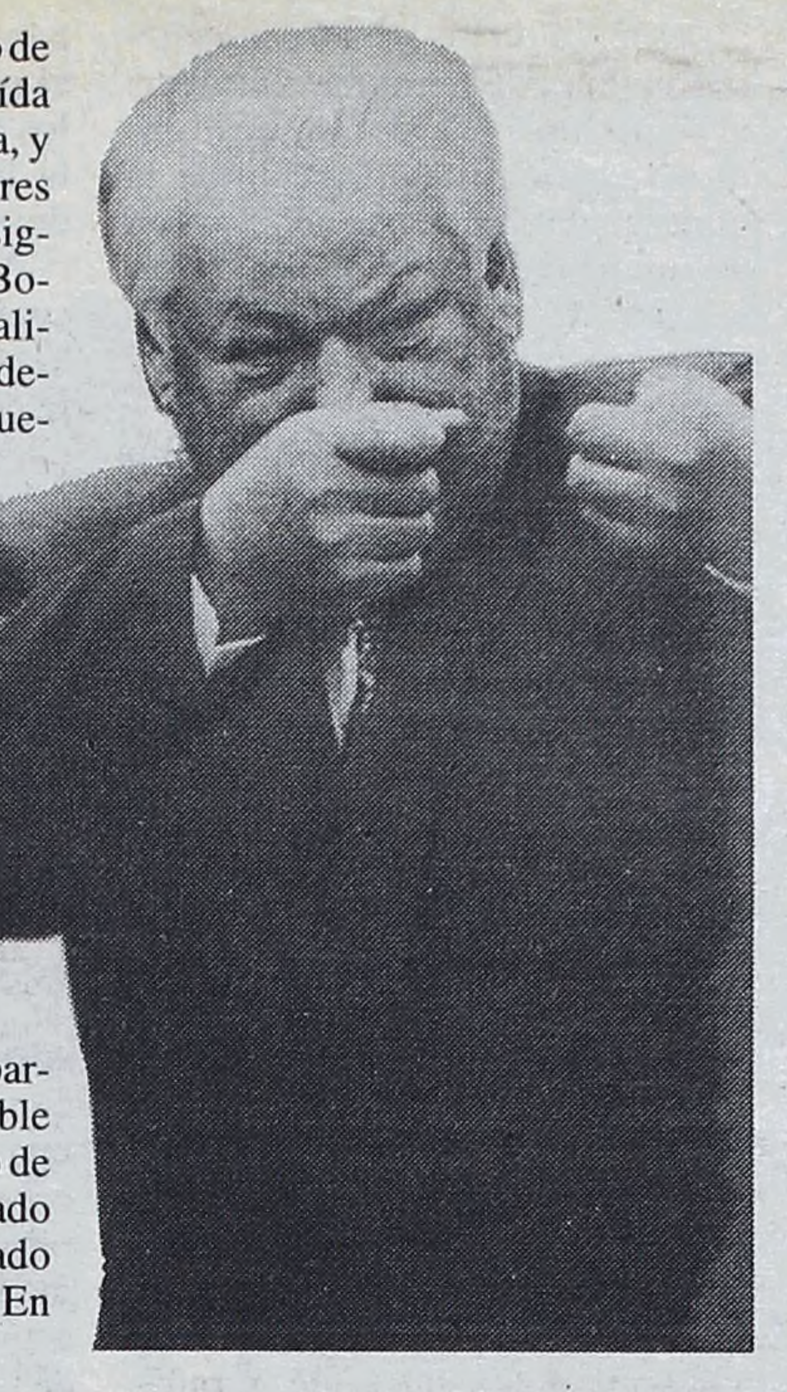
Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



La vuelta del comunismo en Rusia

¿TRANSICION HACIA DONDE?

En su momento de mayor debilidad física y política, Boris Yeltsin soporta la doble presión del resurgimiento del Partido Comunista, que cuestiona el costo social de las reformas, y de las potencias occidentales, que preferirían un perfil menos escandaloso al frente del gobierno ruso.



(Por Raúl Dellatorre) Luego de dos años consecutivos de caída en el nivel de actividad económica, y pese a haber dejado para mejores tiempos reformas que hubieran significado mayores costos sociales, Boris Yeltsin, el líder de la occidentalización rusa, se vio sometido a la derrota electoral que nunca hubiera querido ver: nada menos que a manos de su viejo conocido, el Partido Comunista. No es que la población clame en las calles de Moscú por el retorno al viejo sistema, pero es una señal clara acerca del disconformismo social con las condiciones en que se está implementando el nuevo modelo.

Las reformas implementadas a partir de 1992 han tenido el lamentable saldo de haber empobrecido a uno de cada tres rusos. Yeltsin, desgastado y enfermo, no es el único derrotado en la reciente contienda electoral. En el plano económico, son muchos los socios famosos que deberían estar presentes a la hora de repartir culpas, aun cuando su lugar de residencia se encuentre a miles de kilómetros de la fría Rusia. El FMI aportó lo suyo al proceso de reformas, en forma de apoyo material, pero también de ideas (recetas) sobre cuyas consecuencias no todos fueron adecuadamente advertidos. Ahora mismo, apenas antes del significativo acto electoral, el gobierno estaba a la espera de la concesión de un crédito de facilidades ampliadas por tres años para poder seguir adelante con las reformas.

La sociedad comienza a desconfiar de los líderes que le prometieron un mundo de progreso y hoy sólo pueden ofrecer crisis social y económica, amén de escándalos por corrupción que involucran a más de un encumbrado funcionario. La privatización, que en el resto del mundo fue exhibida como el puente a la eficiencia y a la modernidad, en Rusia se convirtió en sinónimo de escándalos por la oportunidad inigualable que ofrecía para el robo. No es que en otras latitudes las privatizaciones no hayan estado rodeadas de corrupción y manejos irregulares, pero en Rusia lo mismo se convirtió en caricatura: los mismos gestos, pero exagerados.

Algunos analistas, como Thomas Graham (citado en *The Economist* del 16 de diciembre), han llegado a describir la organización interna del gobierno como un conjunto de "clanes" en el que cada uno atiende su negocio, que no tienen problemas en mostrar públicamente a sus líderes e incluso, a veces, hasta a sus conexiones de negocios. Así, el "clan del petróleo y el gas" estaría liderado por el primer ministro Victor Chernomyrdin y centraría su interés en el manejo y control de Gazprom, monopolio del gas en Rusia, y en algunas compañías petroleras. El "grupo Moscú", conducido por el alcalde de la capital, Yuri Luzhkov, estaría sostenido por intereses financieros y comerciales. No falta quien sospeche que algunas privatizaciones de empresas no han significado ni siquiera un cambio de manos, ya que el "clan" que manejaba la firma dentro de la estructura del Estado está ligado en forma directa con los adquirentes.

Pero las privatizaciones tampoco le han resultado un negocio muy brillante al gobierno. El petróleo y el gas dejaban más que interesantes ganancias en las arcas del Estado, pero su pase al sector privado –y su concentración en pocas y privilegiadas manos– dejó un enorme agujero fiscal. El Estado no tuvo mejor suerte con el apoyo financiero dado por la banca oficial a las entidades privatizadas: gran parte de los préstamos fueron desviados a cuentas del exterior. Una y otra falla del programa de reformas fueron señaladas por Jeffrey Sachs, economista americano que supo asesorar a Yeltsin en sus primeros pasos hacia la economía de mercado.

El mismo Sachs recomienda prestar atención a los reformistas liberales que quedaron fuera del gobierno –aquellos con los que él trabajó–, como el ex primer ministro Igor Gaidar, como alternativa de poder ahora que Yeltsin empieza a ceder involuntariamente terreno. En definitiva, advierte, para las potencias occidentales es más barato invertir hoy en apoyo a Rusia que mañana en gastos de defensa.

Precisamente, la política de privatizaciones es la que ha quedado más jaqueada tras el resultado de las elecciones de principios de diciembre. Muchos ciudadanos que votaron en contra de Yeltsin son partidarios del cambio, pero rechazan los métodos salvajes que han sido la práctica común de estos años. Sin embargo, el respaldo recayó en el Partido Comunista, de Guennady Ziuganov, y no en la versión prolija del ajuste encarnada por Gaidar.

El resultado electoral dejó abierto el interrogante. El capitalismo como sistema único no resultó una tarea tan sencilla como algunos pronosticaban, sentados a contemplar "el fin de la historia". En Rusia soplan vientos de cambio, aunque difícilmente se pueda pronosticar con certeza hacia dónde.

PERIPLO

DESEMPLEO. Importantes empresarios de Alemania advirtieron que el país será incapaz de lograr una recuperación económica en 1996 que permita reducir el desempleo. Juergen Schrempp, de Daimler Benz, dijo que "no hay nada a la vista que pueda propiciar una recuperación duradera", mientras que Heinrich von Pierer, de Siemens AG, opinó que "en este contexto, el nivel de empleo no puede ser garantizado por nadie". El desempleo en Alemania ha aumentado en los últimos cuatro meses, para situarse en 3,7 millones de personas, el 9,7% de la fuerza laboral.

PRESUPUESTO. El gobierno italiano aprobó, por decreto, un ajuste presupuestario para 1996 que prevé recortes de gastos por 938 millones de dólares e ingresos adicionales por 2.390 millones. Los principales rubros que soportarán la mayor carga fiscal, según el proyecto presentado por el primer ministro Lamberto Dini, serán los cigarrillos, con un impuesto adicional de 13 centavos por paquete, las bebidas alcohólicas y los combustibles sin plomo. Sólo por el mayor gravamen a los cigarrillos aumentarán los ingresos fiscales en 377 millones de dólares.

ENFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel*) Finalmente parece haberse alcanzado un cierto consenso entre los economistas respecto de la importancia crucial que adquirieron las fluctuaciones exógenas de los mercados financieros internacionales para la evolución de la actividad económica del país desde el comienzo de la convertibilidad. Sin minimizar la relevancia de los cambios operados desde entonces, debe admitirse que tanto la intensidad del auge inicial como la recesión que comenzó a insinuarse a mediados del '94 y se acentuó severamente a lo largo de este año han estado más estrechamente vinculados a decisiones externas sobre la magnitud y la dirección de los flujos de capitales entre nuestro país y los centros financieros mundiales que a decisiones de política interna.

Miope como de costumbre, y eufórica por lo que en un principio parecía una receta mágica (estabilizar sin costos), la mayoría de la dirigencia argentina, tanto política como económica, no quiso ni enterarse de los riesgos potenciales que entrañaba la extrema dependencia del ciclo económico de los movimientos de capitales consagrada por el régimen de convertibilidad. Ni siquiera pareció preocuparse mayormente por ese tema el año pasado, cuando ya era evidente que el aumento de las tasas de interés internacionales estaba ocasionando una desaceleración de las entradas de fondos externos al país. Por el contrario, prefirió atribuir las primeras e incipientes señales de alarma exclusivamente al relajamiento de la disciplina fiscal.

Este año el "efecto tequila" hizo imposible seguir ignorando la cuestión. La abrupta salida de capitales privados que originó no sólo precipitó al país en la recesión, agudizando los problemas de empleo que ya se arrastraban desde el período anterior. Simultáneamente desató una profunda crisis financiera y agravó seriamente las dificultades fiscales. Las autoridades económicas lograron sostener la convertibilidad apelando a políticas activas para nada ortodoxas (sobre todo en el plano financiero) y al auxilio de los organismos multilaterales; pero la fragilidad del modelo quedó al desnudo.

Afortunadamente, aunque las secuelas de la crisis están lejos de haberse superado completamente, para el '96 las perspectivas lucen moderadamente positivas. La razón es simple: la baja de las tasas de interés que actualmente impulsa la Reserva Federal norteamericana está provocando un nuevo cambio en las condiciones financieras externas, esta vez en un sentido favorable para nuestro país.

Si se mantienen estas condiciones, la magnitud de la recuperación dependerá de tres factores interconectados: la intensidad del reflujo de capitales, la velocidad con que se restablezca el crédito interno y la expansión que se verifique en la demanda final. Sería ilusorio, sin embargo, esperar una reedición del boom experimentado entre 1991 y mediados de 1994: las circunstancias actuales son muy diferentes de las de entonces.

En primer lugar, aunque seguramente volverán a ingresar en el país capitales privados del exterior, es sumamente improbable que el fenómeno alcance nuevamente el nivel pico del '93. Al mismo tiempo las necesidades de financiamiento externo bruto proyectadas para el año que viene son más elevadas: no menos de 13 a 14 mil millones de dólares, sumando el déficit esperado en cuenta corriente (donde vuelven a pesar crecientemente los servicios financieros) y las amortizaciones de deuda. En consecuencia, no es previsible un impulso semejante al de los primeros años de la convertibilidad en el proceso de monetización de la economía.

En segundo lugar, como ya se vislumbró este año, independientemente del ritmo que recupere el proceso de monetización, el restablecimiento del crédito interno no será rápido. Los múltiples problemas que subsisten en el funcionamiento del sistema financiero retrasarán el avance en este sentido.

¿Qué cabe esperar, finalmente, del comportamiento de la demanda final en el '96? Es un hecho que las exportaciones por sí solas no podrán motorizar la recuperación de la actividad productiva. Por una parte, su participación en el producto es todavía muy baja. Pero además, difícilmente su crecimiento replique el de este año, en el que se expandieron nada menos que un 30 por ciento: los precios de nuestras "commodities" exportables parecen haber alcanzado un techo, y la evolución económica de Brasil, que ha adquirido una importancia crítica para nuestras exportaciones, aparece sumamente incierta.

La inversión agregada, que cayó casi un 15 por ciento en 1995, permanecerá deprimida por lo menos hasta que se verifiquen los primeros indicios firmes de reactivación.

En consecuencia, la recuperación de la demanda final, y por lo tanto de la actividad económica, dependerá crucialmente de la evolución del consumo agregado. En 1995 éste se redujo más de un 5 por ciento. Una nueva oleada de furia consumista en 1996, semejante a la de los primeros años de la convertibilidad, está descartada: la desocupación, el endeudamiento de las familias y la dureza de las condiciones crediticias la hacen imposible. En la medida en que la situación económica vaya regularizándose, el consumo irá aumentando, pero sólo moderadamente.

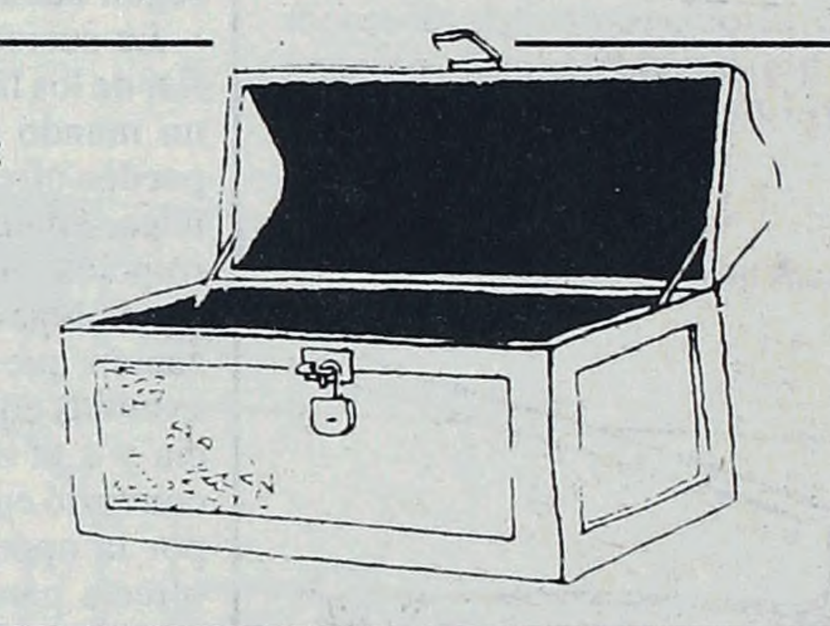
En suma, en materia económica el año que viene probablemente sea mejor que éste, pero aún en un escenario optimista el crecimiento del PBI será seguramente modesto (del 2,5 por ciento al 3 por ciento), su impacto sobre el empleo será débil, y el cuadro de fragilidad fiscal y financiera nos seguirá acompañando.

Dejaremos la discusión de un posible escenario pesimista para otra oportunidad. Ahora es momento de recibir el año nuevo con alegría y renovadas esperanzas.

* *Economista del Cedes (Centro de Estudios de Estado y Sociedad)*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Memoria y balance

Si las defensas caen, el organismo lo ataca cualquier virus que ande por el aire. Sólo el Estado atiende la salud de los pobres. Si no lo hace, vuelven males del pasado –cólera, tuberculosis–. La economía de mercado genera una enfermedad: el ciclo económico, como lo demostraron las mejores mentes económicas –Frisch, Hicks, Tinbergen, Keynes, Harrod, Samuelson–. Y en la declinación como en la expansión peligrosa, tanto como una excesiva caída del empleo. El primer mundo corrió en ese sentido, desde los años 30 –con ayuda de la guerra– a los 60, al punto que en los 60 nos habíamos olvidado del ciclo, la bibliografía era de los 30 y 40, y aun la UBA suprimió la enseñanza de Fluctuaciones Económicas. En los 70 se impuso el modelo Thachen-Rehagan, basado en el retiro del Estado de la actividad económica y su traslado a la actividad privada. Aquí se aplicó en el '89: privatización, desregulación, flexibilización, libreempresa, apertura externa, concentración de propiedad e ingresos. Pero el recortado Estado liberal trajo un polizón: el ciclo. Si no puedes rechazar al polizón, acéptalo: "La economía siempre crece cíclicamente –dice Juan Alemann–; la idea de un crecimiento continuado y lineal es una fantasía que no existe en el mundo entero. Periódicamente se producen crisis. Esto hay que tomarlo como algo normal". Sin embargo, la expansión de los '91-93 se consideró un tramo de una exponencial creciente, no un tramo creciente de una sinusoide. Calvo en el '94 comenzó a hablarnos del ciclo y la burbuja; se le dijo: "Vos no entendés". Pero a partir de octubre del '94 entramos en la fase descendente del ciclo. Y lo del '95, un economista o historiador lo hallan en antiguallas como *Prosperidad y depresión*, de Haberler, o en experiencias del pasado –como la crisis 1873-75, narrada por Vicente Fidel López: burbuja de consumo, especulación financiera, salida de capitales–. Todo lo de hoy ya fue, cuando las economías neocoloniales, sin Estado regulador, abiertas, unidas por el patrón oro, movidas por fuerzas ciegas e ingobernables, reproducían en su interior el ciclo económico internacional. Acaso un día, hablando de hoy, se hable de "las seis décadas perdidas" de la Argentina.

Lo que se viene

Si en algo coinciden historiadores y economistas es en su afán por adivinar escenarios inexistentes, unos ya pasados, otros aún por venir. Escribió Balzac: "Deviner le passé". "Imaginar el futuro", decía Furtado. Explicar y predecir: dos funciones de la ciencia. Nuestras predicciones son, claro, meras conjeturas: arúspices, nigromantes, por señales adivinamos el futuro. Con datos incompletos, técnicas imperfectas y predicciones que no resisten hechos nuevos e inesperados, el panorama es grave, en especial respecto de magnitudes *divergentes* en el tiempo, como es –nada menos– el nivel general de actividad, medido por el ingreso nacional: su variación es acumulativa, o a interés compuesto. Un aumento del 1 por ciento anual lleva 100 a 101. Un segundo 1 por ciento no se calcula sobre los 100 iniciales, sino sobre 101, es decir: 102,01. Las cifras 100, 101, 102, 01, etc. hacen una curva como una *U*. El problema es que no conocemos esa curva: sus valores son *futuros*. Para estimarlos se parte de un valor inicial y se aplican tasas de crecimiento. Si esas magnitudes iniciales no son exactas, los valores predichos están viciados por un error inicial que sólo aumentará a medida que se consideren fechas más alejadas. De donde el valor del ingreso nacional previsto no sólo será erróneo para el futuro inmediato, sino totalmente inútil en un futuro posterior. Y sin ese dato ¿cómo saber si vamos hacia un país más grande o más chico económicamente, o hacia una sociedad más o menos justa? Uno quiere creer que el Ministerio de Economía (ME) se interesa en tales aspectos, y afina el lápiz al proyectar el PBI. Pero a las proyecciones que maneja se aplican los comentarios anteriores. El PBI de 1994 fue 279.400 millones. El ME supone que en 1995 –a precios constantes– crece a 287.782, a una tasa del 3 por ciento(*). Aciertan el número, pero equivocan el signo. Para el '96 suponen un 5 por ciento, que llevaría al PBI a 302.171, 8,1 por ciento arriba del de 1994. Lo notable es que todos los años posteriores mantienen igual tasa, el 5 por ciento, como si la economía transitase una exponencial perfecta y el Estado fuera una economía planificada, con perfecto control de instrumentos para llevar a la economía a un crecimiento sin ciclos. Si así se proyecta, cantemos gozosos: "No te apures, no hay donde llegar".

* *Pod. Ej. Nac.*, Argentina en crecimiento 1995-1999, *p. 5*.

BANCO DE DATOS

CANALE

La fabricante de galletitas y dulces manejada por el grupo Macri adquirió el 80 por ciento del capital social de la firma brasileña Pastificio Basilar Ltda., con sede en la ciudad de Jaboticabal, estado de San Pablo. Esa empresa se dedica a la producción y comercialización de pastas secas. Pastificio Basilar tiene una importante penetración en el mercado brasileño y cuenta con una extensa red de distribución, destacándose su presencia en la región centro-norte del estado de San Pablo y en el sur de Minas Gerais. Su participación en esos mercados alcanza en total al 31 por ciento, representando el 6 por ciento del mercado nacional. La empresa posee una capacidad de producción de 55 mil toneladas por año de fideos, y Canale estima que con su reciente adquisición facturará 35 millones de dólares en el primer año de gestión. Los 27 millones de dólares para comprar Pastificio Basilar fueron entregados a Canale por Francisco Macri. De ese total, la entrega de 13,5 millones se instrumentó mediante un crédito con vencimiento el 31 de enero de 1996 a una tasa del 12,5 por ciento anual, con renovaciones mensuales en las mismas condiciones hasta tanto Canale obtenga financiación bancaria por ese monto. El resto del dinero ha sido un aporte irrevocable de Macri a la compañía.

YPF-PEREZ COMPANC

Las dos principales petroleras del país se han asociado en partes iguales para evaluar en forma conjunta la factibilidad de llevar adelante un emprendimiento para instalar una planta de fertilizantes. El proyecto consiste en construir una planta con una capacidad de producción de 600 a 850 mil toneladas por año de urea, fábrica que se instalará en San Lorenzo, provincia de Santa Fe, o en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires.

SOCIAL DE CORDOBA

Uno de los dos bancos oficiales de Córdoba acordó la refinanciación del pasivo que mantenía con el banco de inversión inglés West Merchant. El Banco Social de Córdoba, cuya conducción saliente está siendo investigada por operaciones fraudulentas, había lanzado en su oportunidad un programa de emisión de Euro Commercial Papers por 200 millones de dólares. Esa obligación fue atendida en gran parte, quedando pendiente la cancelación de 37,3 millones. Esa deuda devengaba una tasa nominal anual promedio del orden del 15 por ciento. Ahora el Social de Córdoba reprogramó los vencimientos a un plazo de 30 meses, con un período de gracia de 6 meses y pagos mensual de amortización de capital e intereses a partir de junio de 1996. La tasa pactada fue Libo más 4,8 por ciento anual. Para acordar esa refinanciación el West Merchant obtuvo de garantía un porcentaje de la coparticipación federal de impuesto de la provincia de Córdoba.